

somewhat
different

Hauptversammlung 2024
Montag, 6. Mai 2024

hannover **re**[®]

Hannover Rück SE
Hauptversammlung 2024, Montag, 6. Mai 2024
Rede des Vorsitzenden des Vorstands Jean-Jacques Henchoz
Redemanuskript vorab veröffentlicht am 29. April 2024.
Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Tag, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Ich freue mich, dass Sie heute dabei sind.

Und ich freue mich auch, heute mit Ihnen auf eine erneut sehr gute Entwicklung Ihrer Hannover Rück zu blicken.

Ich spreche heute aber auch mit Sorge zu Ihnen. Schon im letzten Jahr habe ich mein Entsetzen über den Krieg in der Ukraine zum Ausdruck gebracht. Seit einigen Monaten scheinen sich Konflikte und Kriege zu vervielfachen. Jeden Tag erreichen uns schlimme Nachrichten aus Krisengebieten. Ich hoffe, dass die Weltgemeinschaft einen Weg finden wird, diese Spirale der Gewalt zu stoppen.

Als einer der weltweit größten Rückversicherer ist es unsere Aufgabe, Sicherheit zu geben. In erster Linie bedeutet das, dass wir für wirtschaftliche Absicherung sorgen.

Kommen wir nun zur Geschäftsentwicklung der Hannover Rück. Für die letzten drei Jahre hatten wir uns strategische Ziele gesetzt. Diese haben wir erreicht.

Darauf bauen wir nun auf. Heute stelle ich Ihnen unsere neue Konzernstrategie vor.

Doch zunächst ein Blick zurück: Die Hannover Rück hat im Strategiezyklus 2021 bis 2023 die vielen Herausforderungen sehr gut bewältigt.

Da war die Corona-Pandemie, die wir noch nicht überwunden hatten. Sie war eine enorme Belastung für die ganze Rückversicherungsbranche. Davon wurden auch unsere Ergebnisse beeinflusst.

Seit 2022 stellt darüber hinaus der schreckliche Krieg in der Ukraine die Welt vor neue Herausforderungen. Auch hiervon ist die Hannover Rück betroffen. Direkt durch Schäden innerhalb unserer Spezialsparten. Indirekt durch die anhaltend erhöhte Inflation.

Zudem stellen Naturkatastrophen die Rückversicherer vor immer größere Aufgaben. Ganz abgesehen von den Tragödien, die sie immer für die Betroffenen bedeuten.

Im Schnitt haben wir seit 2021 pro Jahr zwanzig Großschäden aus Naturkatastrophen verzeichnet. Naturkatastrophen treten inzwischen nicht nur häufiger auf, sie richten auch höhere Schäden an.

Die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz steigt:
Weil mehr Schäden auftreten.
Weil immer größere Werte versichert werden müssen.
Weil die Risiken zunehmen.

In der Folge steigen die Preise in der Erst- und Rückversicherung. Denn für eine zuverlässige und langfristige Absicherung, müssen die Preise dem Risiko angepasst werden.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre – Naturkatastrophen, Inflation, geopolitische Unsicherheiten, technologischer Wandel und ein umkämpfter Markt – all das beeinflusste unser Geschäft.

Trotz der schwierigen Rahmenbedingungen haben wir jedes Jahr – 2021, 22 und 23 – erfolgreich abgeschlossen.

Die Hannover Rück hat erneut bewiesen, ein starker und verlässlicher Partner zu sein. Wir liefern zuverlässigen Risikoschutz in schwierigen Zeiten. Und wir haben wieder einmal gezeigt, dass wir unsere Versprechen halten.

Um die Leistung und die Profitabilität unseres Geschäfts zu messen, gibt es keine bessere Kennzahl als die Eigenkapitalrendite. Sie ist der Maßstab für unseren Erfolg. 15 % waren es im Durchschnitt in den vergangenen drei Jahren. Damit haben wir unseren Zielwert von 10,7 % übererfüllt. Wir liefern verlässlich ab. Und das seit vielen Jahren konstant auf einem hohen Niveau. Damit sind wir führend in der Branche.

Wir sind auch mit dem Ergebniswachstum sehr zufrieden: das waren durchschnittlich 15 % pro Jahr in den letzten drei Jahren. Basis für diese Berechnung ist das erwartete und nicht das tatsächliche Ergebnis für 2020, welches durch die Corona-Pandemie negativ beeinflusst wurde.

Insbesondere das vergangene Geschäftsjahr hat erheblich dazu beigetragen, dass wir die uns gesteckten Ziele erreichen konnten.
Mit einem Rekordgewinn von 1,8 Milliarden Euro haben wir unser Jahresziel von 1,7 Milliarden Euro übererfüllt.

Das besonders Erfreuliche: Beide Geschäftsfelder – die Schaden-Rückversicherung und die Personen-Rückversicherung – haben sich stark entwickelt.

Unser Geschäft in der traditionellen Schaden-Rückversicherung läuft – trotz hoher Schadenbelastung – sehr gut. Einen großartigen Erfolg hatten wir auch außerhalb des klassischen Rückversicherungsgeschäfts. Hierzu zählen die Strukturierte Rückversicherung und Insurance-Linked-Securities, kurz ILS. Bei ILS verbriefen wir Versicherungsrisiken für Investoren. Sowohl das Volumen als auch die Ergebnisse sind deutlich gestiegen.

Die Ertragskraft ist weiterhin sehr stark. Hinzu kam 2023 ein positiver Einmaleffekt aus Steuern. Dies hat uns ermöglicht, die Bilanz weiter zu stärken, indem wir die Schadenreserven deutlich erhöhen konnten. Nicht, weil wir negative Schadentrends beobachten. Sondern, weil wir so noch sicherer sein können, dass unsere Reserven mehr als auskömmlich sind.

Ein Teil des Ergebnisbeitrages ist also direkt in die Reservestärkung geflossen. Das macht sich beim operativen Ergebnis bemerkbar. Es lag vor diesem Hintergrund in der Schaden-Rückversicherung bei 1,1 Milliarden Euro und damit unter dem Zielwert von 1,6 Milliarden.

Die Belastung aus Großschäden blieb im Jahr 2023 innerhalb unserer Erwartung. Und die attraktiven Preise für Rückversicherungsschutz steigerten die Profitabilität unseres Portfolios.

Unsere Umsätze sind im Durchschnitt um 14 % pro Jahr gestiegen.

In unserem zweiten Geschäftsfeld, der Personen-Rückversicherung, sind wir ebenfalls sehr zufrieden mit den Ergebnissen. Das operative Ergebnis wuchs über die letzten drei Jahre durchschnittlich um 22 % pro Jahr. Der Umsatz stieg in diesem Zeitraum um 3 %.

Besonders bemerkenswert: Das Financial Solutions-Segment und das Langlebigkeitsgeschäft sind wichtige Erfolgstreiber. Hier zählen wir zu den Marktführern.

Auch 2023 gab es in der Personen-Rückversicherung eine anhaltende gute Nachfrage nach unseren Lösungen. Die Belastungen aus der Pandemie spielten keine nennenswerte Rolle mehr. Das Mortalitätsgeschäft lieferte wieder ein deutlich positives Ergebnis. Die Bereiche Financial Solutions und Langlebigkeit konnten die hervorragende Ertragskraft der Vorjahre bestätigen. Das operative Ergebnis kletterte auf über 870 Millionen Euro. Mehr, als wir erwartet hatten.

Und schlussendlich sind wir auch sehr zufrieden mit unseren Kapitalanlagen. Insbesondere die steigenden Zinsen führten im Zusammenspiel mit dem starken operativen Cashflow zu einem ausgezeichneten Ergebnis.

Die Kapitalanlagerendite lag im Durchschnitt der vergangenen drei Jahre – und im Übrigen sogar schon seit 2009 – bei über 3 %. Auch hier übertreffen wir die gesteckten Ziele.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben Ihnen attraktive Dividendenzahlungen versprochen. Wir halten Wort! Und so schlagen wir der heutigen Hauptversammlung eine Dividende von 7,20 Euro vor. Das ist eine Erhöhung um 20 %. Sowohl bei der Basisdividende als auch bei der Sonderdividende. Unsere sehr gute Kapitalausstattung macht einerseits die Zahlung der Sonderdividende möglich. Andererseits gibt sie uns Raum, in zukünftiges Wachstum zu investieren.

Diese erfolgreiche Entwicklung geht nur mit einem starken Team. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind unser größtes Gut, weil sie mit Kopf und Herz für unser Unternehmen eintreten. Wir arbeiten erfolgreich miteinander. Und wir arbeiten gern miteinander. Weltweit sind mehr als 3.500 Kolleginnen und Kollegen in über 20 Ländern tätig. Am Standort Hannover sind es ungefähr 1.800 Mitarbeitende aus 60 Nationen. Alle vereint mit dem Ziel, Ihr Unternehmen erfolgreich zu gestalten. Darauf bin ich sehr stolz. Und ich danke ihnen – im Namen des gesamten Vorstands – für ihren großen Einsatz.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

unseren Erfolgskurs möchten wir fortsetzen. Die Grundlage ist unsere neue Konzernstrategie. Diese neue Strategie haben wir im vergangenen Jahr erarbeitet und sie zeigt uns den Weg für die nächsten drei Jahre.

Sie beruht auf den folgenden drei Erkenntnissen:

Erstens: Unser auf Rückversicherung ausgerichtetes Geschäftsmodell trägt wesentlich zu unserem Erfolg bei. Und die Art und Weise, wie wir unser Geschäft betreiben.

Zweitens: Die Welt ändert sich schnell. Neue Risiken entstehen. Sei es durch technologischen Wandel oder demographische Entwicklungen.

Und drittens: Wir dürfen uns auf dem Erreichten nicht ausruhen. Wir müssen aktiv in die eigene Zukunftsfähigkeit investieren.

Alle drei Punkte folgen einer klaren Orientierung.
Zusammengefasst in vier Worten:

„Staying Focused. Thinking Ahead“

Oder um es auf Deutsch zu sagen: Wir fokussieren uns auf unsere Stärken. Und wir denken weiter! Um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein.

Unsere neue Strategie beruht auf drei Eckpfeilern. Wie Leuchttürme helfen sie uns, auf Kurs zu bleiben:

Focus – Grow – Accelerate

Fokussieren – Wachsen – Beschleunigen

Im „Fokus“ stehen unsere Stärken und die unseres Geschäftsmodells.

Wir werden uns weiterhin darauf fokussieren, ein reiner Rückversicherer, ein bevorzugter und zuverlässiger Geschäftspartner zu sein.

Die Rückversicherung ist und bleibt unser Kerngeschäft. Mit einem attraktiven und langfristigen Wachstumspotenzial. Davon sind wir überzeugt. Wir wollen nicht mit unseren Kunden im Wettbewerb stehen.

Wir bauen auf Partnerschaften.

Wir pflegen langfristige Beziehungen. Auf der ganzen Welt. Und das sehr erfolgreich.

Wir investieren kontinuierlich, um die Beziehungen zu unseren Kunden möglichst effektiv zu gestalten. Für beide Seiten. Wir hören zu und schlagen gezielt Lösungen vor. Es ist uns wichtig, unseren Kunden Mehrwert und Sicherheit zu geben – und auch neue Geschäftsmodelle zu unterstützen. Unsere Partner schätzen unsere pragmatische Haltung und unsere lösungsorientierten Ansätze.

Kostenbewusstsein und Kapitaleffizienz heben uns auch vom Wettbewerb ab. Sie sind die wesentlichen Vorteile für unsere Profitabilität.

Der Fokus auf unsere Stärken ist also die Basis.

Eine starke Basis für weiteres, profitables Wachstum.

Zusammengefasst unter „Grow“. Dem zweiten Eckpfeiler unserer Konzernstrategie.

Wir sind der festen Überzeugung: Der weltweite Rückversicherungsmarkt wird nach wie vor wachsen. Wesentliche Wachstumstreiber im Versicherungsmarkt sind:

- Steigende Werte an Sachvermögen
- Steigende Nachfrage in den Schwellenländern
- Steigende und neue Risiken, zum Beispiel im Bereich Cyber

Diese und weitere globale Trends sind in unserer Strategie berücksichtigt. Sie bieten uns neue Geschäftsmöglichkeiten.

In unserer Strategie haben wir klar formuliert, dass wir an diesem Wachstum partizipieren wollen. Und zwar ausschließlich an profitabilem Wachstum.

Bei „Grow“ geht es auch um den Ausbau von langfristigen Partnerschaften. Und um Innovation.

Unsere innovativen Produkte im Bereich der strukturierten Rückversicherung und ILS unterstützen unsere Wachstumspläne. Wir finden maßgeschneiderte Lösungen, die unseren Kunden zum Beispiel helfen, ihre Kapitalisierung zu verbessern und so weiteres Wachstum zu ermöglichen.

Und dabei denken wir wieder einen Schritt weiter!

Wir gehen schon jetzt nicht nur Partnerschaften mit klassischen Versicherern ein, sondern suchen neue Wege.

Sie erinnern sich vielleicht an die innovativen parametrischen Versicherungslösungen, über die ich bereits bei der letzten Hauptversammlung sprach. Heute kann ich Ihnen von unserem jüngsten Beispiel für Innovation und Partnerschaft berichten.

Cumulus Re. Das ist der Name unserer neuesten Katastrophenanleihe. Sie dient dem Schutz vor Cloud-Ausfällen auf parametrischer Basis. Die erste dieser Art. Mitte April hat die Hannover Rück gemeinsam mit unserem Partner Parametrix diese Katastrophenanleihe am Kapitalmarkt platziert.

Unternehmen sind zunehmend auf Cloud-Dienste für Speicherleistung angewiesen. Ein Ausfall dieser Dienste kann zu erheblichen Betriebsunterbrechungsschäden führen. Damit sind sie eines der Hauptrisiken in der Versicherung und Rückversicherung von Cyberrisiken. Wenn nicht sogar das größte Risiko. Die Nachfrage nach diesen Deckungen wird in Zukunft weiter zunehmen.

Dass wir es nun erneut geschafft haben, den Kapitalmarkt einzubinden, bietet uns, der Hannover Rück, einen zusätzlichen Schutz. Gleichzeitig ist ein innovativer Weg geebnet, um zukünftig die Nachfrage im Bereich der Cyberversicherung und Rückversicherung zu decken.

Bei der Hannover Rück waren wir schon oft Vorreiter, wenn es um innovative Lösungen geht. Auch im Jahr 2023 war das der Fall. Wir haben dem Kapitalmarkt erstmals die Möglichkeit gegeben, sich direkt über eine anteilige Abgabe an unseren Cyberrisiken zu beteiligen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Partnerschaften haben in der Vergangenheit wesentlich zu unserem Wachstum und Erfolg beigetragen. Sie sind auch in Zukunft ein wichtiges Element unserer Strategie.

Wir wollen profitabel wachsen.

Dafür ist eine Steuerung des eigenen Portfolios notwendig. So können wir unser Kapital noch effizienter einsetzen.

Wir zeichnen Geschäft nur dort, wo es uns profitabel erscheint. Zusätzlich achten wir auf Diversifikation. Und verbessern so die Qualität unseres Portfolios.

Unser Ziel für die nächsten drei Jahre ist auch, dass wir noch anpassungsfähiger werden. Wir müssen in unsere Zukunftsfähigkeit investieren. In unseren Erfolg von morgen.

Dafür steht „Accelerate“. Unser dritter Eckpfeiler.

Hier setzen wir an folgenden Stellen an:

Bei der Automatisierung von Prozessen.

Bei Datenanalysen.

Mit einem bestens ausgebildeten und agilen Team.

Wir haben schon in der Vergangenheit eine gute Basis geschaffen.

Nun müssen wir weiter investieren:

In neue Technologien.

In unsere Mitarbeitenden und

in die Weiterentwicklung unserer starken Firmenkultur.

Was bedeutet das für uns?

Zum einen setzen wir auf die Zusammenarbeit mit Kunden, die sich auf datenorientierte, digitale Versicherungslösungen konzentrieren.

Über die Datenanalyse können wir unsere Risikoauswahl und Preisgestaltung verbessern, um neues Geschäft zu generieren.

In der Zusammenarbeit mit FinTech-Unternehmen können wir noch mehr Daten für unsere Geschäftstätigkeit nutzen. Zum Beispiel medizinische Daten, die mithilfe neuer Technologien gewonnen wurden. So können wir neue Produkte entwickeln.

Zum anderen setzen wir auf eigene Initiativen. Wir wollen die Bepreisung von Risiken in der Schaden-Rückversicherung stetig verbessern. Hierfür führen wir versicherungsmathematische Analysen und Daten aus dem Underwriting auf einer zentralen Plattform zusammen. In der Personen-Rückversicherung setzen wir auf bessere Sichtbarkeit und Analyse von Schlüsselrisiken. Und wir werden Abläufe zum Beispiel bei der Schadenabwicklung immer weiter automatisieren.

Wir sind der festen Überzeugung: Technologien rund um das Thema Künstliche Intelligenz haben ein enormes Potenzial. Genau das wollen wir weiter erkunden. Und dabei den Schwerpunkt auf die Risikobewertung legen. Damit uns das gelingt, haben wir spezielle Teams gebildet, die digitale Lösungen entwickeln.

Unser Erfolg beruht neben unserem Geschäftsmodell auf unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Auch in sie möchten wir weiter investieren. Denn Investitionen in die Entwicklung von Mitarbeitenden ermöglichen Wachstum. Sowohl für deren persönliche und berufliche Entwicklung als auch für die Hannover Rück.

Wir wollen ein Unternehmen sein, bei dem jeder arbeiten möchte. Engagierte Talente zu gewinnen, zu entwickeln und zu halten, ist daher für uns von grundlegender Bedeutung.

Im vergangenen Jahr haben wir allein am Standort Hannover fast 300 neue Kolleginnen und Kollegen gewonnen. Es freut mich zu sehen, wie viele Menschen gern bei uns sind und gern bei uns bleiben. Denn genau das wollen wir erreichen.

Zukünftig achten wir mit unserer neuen Konzernstrategie noch stärker darauf, Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion bei personellen Entscheidungen zu berücksichtigen.

Diese Aspekte sind für mich ein zentraler Bestandteil unserer Strategie, damit Ihre Hannover Rück erfolgreich bleibt und weiter wachsen kann.

Erfolg messen wir nicht bloß an ökonomischen Zahlen. Erfolgreich sind wir nur, wenn wir auch ökologisch verantwortungsvoll sind.

Wir möchten den Übergang in eine CO₂-neutrale Wirtschaft begleiten und unterstützen. Die Ziele sind gesetzt. Jetzt müssen wir zusammen mit unseren Kunden den Weg dorthin definieren. Auch unsere Kapitalanlagen wollen wir so steuern, dass der CO₂-Fußabdruck unseres Portfolios sinkt.

Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind in unserer Geschäftsstrategie fest verankert.

Wir waren in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich. Daher möchten wir etwas an die Gesellschaft zurückgeben. Bereits 1991 haben wir die Hannover Rück Stiftung gegründet. Mit ihr verfolgen wir den Ansatz „Give back to the future“. Die Stiftung engagiert sich für Kunst und setzt sich für junge Künstler und Künstlerinnen ein. Seit dem Jahr 2022 fördert sie auch Projekte im Bereich Nachhaltigkeit.

So zum Beispiel die Falling Walls Foundation. Eine gemeinnützige Organisation in Berlin. Sie bringt Wissenschaftler und Experten zusammen. Sie fördert den Wissens- und Ideenaustausch. Gemeinsam sollen so Lösungen für aktuelle gesellschaftliche Herausforderungen entwickelt werden. Insbesondere Lösungen für die Herausforderungen des Klimawandels.

Meine sehr geehrten Damen und Herren.

Seit vielen Jahrzehnten zeichnet uns unser „somewhat different“-Ansatz aus.

Und ich bin überzeugt: Unsere künftige Konzernstrategie hat alles, was wir benötigen, um erfolgreich zu bleiben. Indem wir fokussiert bleiben, Wachstumschancen nutzen und in unsere Zukunftsfähigkeit investieren.

Und das auf einem robusten Fundament aus Nachhaltigkeit und integrierter, verantwortungsvoller Unternehmensführung.

„Staying Focused. Thinking Ahead.“

Unsere Ambition für die Jahre 2024 bis 2026: eine branchenweit führende Performance. Mit einer Eigenkapitalrendite von mehr als 14 %. Und einer Steigerung des operativen Ergebnisses um mehr als 5 %.

Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, heißt das: Weiteres Wachstum Ihrer Gesellschaft. Wertsteigerung Ihres Investments. Und Teilhabe an diesem Wachstum mit attraktiven Dividendenzahlungen.

Lassen Sie uns diesen Weg gemeinsam gehen.

Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen.